



Canal TI



Canal TI



canal_ti



Canal TI



Canal TI



Canal TI

Canal TI

La revista del negocio TI del Perú

DISTRIBUCIÓN SEMANAL GRATUITA
Nº989
LUNES 20
ABRIL
2026

Memorias más caras y oferta más ajustada

¿Qué está pasando y qué debe hacer el canal?

Revistas.PeruRadio.net.pe

Mariana Costa será homenajuada en la ceremonia anual que se llevará a cabo el 23 y 24 de abril



Mariana Costa, cofundadora de Laboratoria

El IEEE reconoce a cofundadora de Laboratoria por su contribución a incorporar a las mujeres en la economía digital

El Institute of Electrical and Electronics Engineers (IEEE), la mayor organización técnica profesional del mundo, otorgó el President's Award 2026 a Mariana Costa, cofundadora de Laboratoria, en reconocimiento a su liderazgo y contribución al desarrollo de oportunidades para mujeres en la economía digital.

Este galardón distingue a líderes cuyo trabajo genera un impacto significativo en la sociedad a través de la tecnología y posiciona a Mariana Costa dentro de una comunidad global vinculada a la innovación y el desarrollo tecnológico.

“Estos reconocimientos son siempre un honor muy grande y reflejan años de trabajo de todo el equipo de Laboratoria. Han sido más de doce años impulsando oportunidades para mujeres en el mercado laboral, y este tipo de hitos nos recuerda que vamos por buen camino”, señaló Costa.

Desde su creación en 2014, Laboratoria ha formado a más de 10,000 mujeres en 11 países de América Latina, con una tasa de inserción laboral del 73% y un incremento promedio de ingresos de tres veces en sus programas de empleabilidad. Estos resultados han consolidado a la organización como un referente regional en el desarrollo de talento para la economía digital.

Más allá de su impacto social, el reconocimiento del IEEE también refuerza la relevancia del modelo de Laboratoria en un contexto marcado por la transformación del empleo. “Que una organización global como el IEEE, que reúne a quienes están en la vanguardia de la innovación tecnológica, reconozca nuestro trabajo, es muy importante porque visibiliza lo que estamos haciendo en la región y nos conecta con actores globales”, añadió.

Actualmente, Laboratoria atraviesa

una nueva etapa de evolución, ampliando su enfoque para responder a los cambios del mercado laboral impulsados por la inteligencia artificial. La organización viene adaptando su modelo para acompañar a más mujeres no solo en tecnología, sino en diversos sectores donde existe demanda, fortaleciendo habilidades técnicas, redes profesionales y el uso estratégico de herramientas digitales.

“Hoy buscamos ser ese puente entre mujeres con gran potencial y oportunidades laborales que muchas veces no están conectadas. Hay muchísimo talento que no se está aprovechando, y nuestro rol es acercarlo a las empresas que lo necesitan”, explicó Costa.

Con presencia en países como México, Brasil, Colombia y Chile, Laboratoria se consolida como una plataforma latinoamericana que conecta talento con oportunidades en la economía digital.

Para optimizar la productividad y reducir costos operativos en las organizaciones peruanas.



Javier Tomaylla Flores, Product Manager de Epson Comercial en Intcomex.

Epson e Intcomex presentan el portafolio de Soluciones Empresariales a sus canales y clientes

Epson Perú e Intcomex celebraron un evento exclusivo dirigido a sus clientes y socios de negocio para presentar oficialmente el lanzamiento de Soluciones Empresariales.

El encuentro reunió a canales y clientes corporativos, quienes tuvieron la oportunidad de conocer de primera mano las características, ventajas competitivas y casos de uso de los nuevos productos Epson.

"Estamos felices de dar a conocer nuestro portafolio a través de este evento. Ver la reacción de nuestros clientes y socios al descubrir de primera mano las capacidades e innovaciones que hemos desarrollado es enormemente gratificante. Intcomex ha sido el aliado ideal para hacer posible este espacio, y juntos seguiremos trabajando para acercar tecnología de vanguardia a las empresas peruanas", afirmó Álvaro Vargas, gerente Comercial de Soluciones Empresariales de Epson Perú.

Presentación de soluciones comerciales

En el portafolio de Epson destacan soluciones diseñadas

para responder a distintas necesidades del entorno corporativo. Entre ellas, la línea WorkForce, enfocada en impresión empresarial de alto rendimiento, que ofrece eficiencia, confiabilidad y ahorro en costos operativos.

Asimismo, sobresalen los proyectores láser desde 4,500 lúmenes, ideales para entornos que requieren alto brillo y calidad de imagen superior, incluso en espacios iluminados. Finalmente, la propuesta se complementa con la línea POS, que incluye soluciones como ticketeras y equipos ColorWorks, orientados a la impresión especializada de etiquetas a color, optimizando procesos en sectores como retail, logística y manufactura.

"Para nosotros, este evento es una muestra del compromiso que tenemos con nuestros clientes y socios de canal. Trabajar junto a Epson nos permite llevar al mercado soluciones con respaldo tecnológico de primer nivel, y eventos como este nos permiten fortalecer esas relaciones de confianza que son la base de nuestro negocio", señaló Javier Tomaylla Flores, Product Manager de Epson Comercial en Intcomex.

El nuevo rol de las TI al sostener cargas críticas e integrar sistemas heredados con entornos modernos con el apoyo del open source



El avance de la IA reposiciona la virtualización en la estrategia de TI de las empresas

El avance de la inteligencia artificial está llevando a muchas empresas a replantear una de las capas más consolidadas de la infraestructura de TI. Ante la necesidad de ejecutar cargas de trabajo críticas, integrar sistemas heredados y garantizar eficiencia en entornos distribuidos, la virtualización vuelve al centro de la estrategia como base para habilitar la próxima generación de aplicaciones y sostener entornos híbridos cada vez más complejos.

Este cambio es resultado de múltiples factores, entre ellos la presión por automatización y recursos de

IA (38%), la necesidad de integración con la infraestructura de TI existente (37%), el deseo de generar más oportunidades de innovación y modernización (36%) y la búsqueda de entornos más unificados para diversas cargas de trabajo (34%), según un informe reciente de Red Hat sobre el estado de la virtualización.

A esto se suma el crecimiento de las arquitecturas híbridas y los modelos de computación distribuida. De acuerdo con Gartner, más del 40% de las grandes empresas habrán adoptado paradigmas híbridos de computación para 2028,

impulsados principalmente por cargas intensivas en datos e inteligencia artificial.

En este contexto, la virtualización pasa a cumplir la función de habilitar la coexistencia entre distintos tipos de infraestructura, desde CPUs tradicionales hasta GPUs y aceleradores dedicados, sin comprometer la eficiencia ni la gobernanza. “La virtualización se ha convertido en un elemento de control estratégico de la infraestructura de TI en las empresas”, afirma Thiago Araki, director senior de Tecnología para América Latina en Red Hat. “Hoy es esencial para garantizar

flexibilidad en entornos que necesitan operar, al mismo tiempo, con aplicaciones heredadas y modelos de IA”.

IA y soberanía como motores de la virtualización moderna

El auge de los agentes de IA está ejerciendo aún más presión sobre las empresas en esta nueva etapa. Actualmente, solo el 34% de las organizaciones afirma contar con una infraestructura de TI plenamente adaptable y escalable para soportar las necesidades computacionales de estos proyectos.

Pero no es solo la inteligencia artificial lo que impulsa este movimiento. Los entornos distribuidos, el edge computing y los requisitos de soberanía digital están obligando a las organizaciones a replantear dónde y cómo se ejecutan sus cargas de trabajo. Según Gartner, el llamado “geopatriación” —el movimiento de repatriar datos y aplicaciones a entornos locales o regionales— se intensificará, con más del 75% de las empresas adoptando estrategias de este tipo hacia el final de la década.

Es en este punto donde la virtualización moderna se conecta directamente con plataformas abiertas y con el avance de la nube híbrida. Más allá de encapsular máquinas virtuales, comienza a integrar contenedores, tecnologías como Kubernetes y distintas capas de automatización, respondiendo a un desafío práctico: modernizar sin interrumpir operaciones críticas.

En lugar de reemplazar por completo los entornos existentes, las organizaciones buscan evolucionar su infraestructura de manera gradual, combinando distintas arquitecturas dentro de un mismo ecosistema. Soluciones abiertas, como Red Hat OpenShift Virtualization, permiten este enfoque al incorporar máquinas virtuales directamente en entornos basados en Kubernetes, posibilitando la gestión integrada de aplicaciones tradicionales y nativas de la nube.



Andrea Cavallari, CTO para América Latina en Red Hat

Beneficios en la práctica

En la práctica, esto reduce los silos operativos y amplía la capacidad de automatización, al tiempo que preserva inversiones ya realizadas en infraestructura. Más que una capa técnica, la virtualización pasa a actuar como un puente entre distintas generaciones de aplicaciones.

“No se trata de elegir entre virtualización o contenedores, sino de cómo aprovechar lo mejor de cada enfoque dentro de una estrategia unificada. Las empresas necesitan

consistencia operativa para gestionar esta complejidad sin aumentar riesgos ni costos, y la virtualización moderna, basada en código abierto, ofrece justamente eso”, señala Andrea Cavallari, CTO para América Latina en Red Hat.

Un ejemplo concreto de la eficiencia de este nuevo modelo de virtualización es la Pontificia Universidad Católica de Chile. Al integrar virtualización y contenedores en un mismo entorno, a partir de soluciones abiertas, la institución logró simplificar la gestión de TI y accele-

rar la entrega de nuevos servicios digitales.

La Universidad Finis Terrae también modernizó su infraestructura de TI al migrar de un modelo tradicional de virtualización hacia Red Hat OpenShift Virtualization, con el objetivo de reducir costos, ganar flexibilidad y preparar su entorno para aplicaciones modernas e iniciativas de IA. La institución logró gestionar sus cargas de trabajo de forma más eficiente sin necesidad de modificar la infraestructura existente, simplificando su stack tecnológico, mejorando el rendimien-

to y la estabilidad, y adoptando una gestión unificada que integra virtualización y contenedores.

“La virtualización volvió a ser una aliada estratégica para las empresas al permitir un mejor aprovechamiento del hardware y una mayor previsibilidad operativa. El desafío ahora es garantizar que la infraestructura pueda evolucionar al ritmo que cada organización necesita, sin renunciar a la eficiencia, la gobernanza y la libertad de elección”, señala Javier Cordero, vicepresidente y director general en Red Hat NoLa.

Lo cierto es que la virtualización dejó de ser un componente secundario para asumir un rol central en el presente y el futuro de la TI empresarial. En un contexto en el que la eficiencia, la soberanía y la escalabilidad se vuelven imperativos, su capacidad de integrar infraestructuras existentes con los objetivos de negocio resulta clave para habilitar aplicaciones nativas en la nube e iniciativas de inteligencia artificial. Más que una capa técnica, la virtualización moderna se consolida como el puente entre el legado y la innovación.



Javier Cordero, vicepresidente y director general en Red Hat NoLa.

Para que los ISPs se interconecten de manera simple, directa y eficiente con múltiples plataformas y proveedores



Cirion llevó al APTC 2026 su propuesta para que los ISPs ofrezcan conectividad de baja latencia

Cirion Technologies participó en la Cumbre APTC 2026, el principal foro del ecosistema de telecomunicaciones, conectividad y contenidos del Perú, realizado en el Centro de Convenciones de Lima. Más allá de su presencia con un stand, un espacio de networking y dos ponencias, la compañía llevó al evento una conversación central: cómo su infraestructura de red Tier 1 y su plataforma de data centers habilitan el crecimiento de los ISPs y del ecosistema digital en la región.

“La Cumbre APTC es un espacio fundamental para alinear visiones y avanzar como industria. En Cirion creemos firmemente que el futuro de la conectividad en América Latina se construye de forma colaborativa, con infraestructura de clase mundial y una visión compartida de crecimiento. Nuestro enfoque es claro: construir un ecosistema donde los ISPs puedan interconectarse de manera simple, directa y eficiente con múltiples plataformas y proveedores. La neutralidad de nuestra infraestructura es un habilitador clave para la innovación, porque elimina barreras y acelera el despliegue de nuevos servicios”, añadió Gianni Hanawa, Country Director de Cirion Perú.

La condición de red Tier 1 significa que Cirion tiene presencia directa en las principales rutas de tráfico de Internet en la región, lo que se traduce en mejor rendimiento, mayor resiliencia y costos de tránsito más competitivos para los operadores que se interconectan con ella.

Dos ponencias con foco en el valor para el ISP

Durante la cumbre, Marco Matos, de la Unidad de Conectividad, presentó “Internet 2026: realidad y futuro con el uso disruptivo de la IA”, donde abordó cómo una infraestructura preparada para entornos impulsados por inteligencia artificial permite anticipar la demanda, optimizar el rendimiento y fortalecer la seguridad de la red.

Por su parte, Juan José Calderón, de la Unidad de Data Center, presentó “ISP sin fronteras: cómo escalar con infraestructura neutral, conectividad directa y despliegue ágil”, donde explicó cómo la integración con nubes, CDNs, otros ISPs y carriers a través de la plataforma de data centers permite a estas empresas crecer, mejorar la calidad de sus servicios y expandirse de forma más ágil.

¿Qué está pasando y qué debe hacer el canal?

Memorias más caras, oferta más ajustada

Por Fernando Grados

Analista Senior Dominio

Consultores

En 2026, el negocio de laptops, PCs y otros equipos de tecnología enfrenta una combinación complicada: suben los precios de las memorias y del almacenamiento, la disponibilidad de algunas configuraciones se ajusta y los clientes compran con más cuidado. Esto no significa que el mercado se haya paralizado. Significa que el canal debe vender con más anticipación, más criterio financiero y más foco en continuidad de negocio.

¿Por qué está bajando la oferta de memorias?

Hay tres razones principales. **La primera** es que la demanda mundial de memoria se ha disparado por el crecimiento de la inteligencia artificial y de los centros de datos. Los fabricantes están destinando más capacidad a los productos que hoy les dejan mejor margen.

La segunda razón es que esa capacidad nueva no entra rápido. Ampliar

producción de memorias no es inmediato: toma tiempo invertir, instalar equipos, validar calidad y poner nuevas líneas a trabajar con regularidad.

La tercera es que, aunque entre algo más de capacidad, no siempre va al mercado de notebooks y PCs. Una parte importante se está redirigiendo a aplicaciones empresariales y de IA, dejando menos holgura para el mercado tradicional.

¿Cómo se traduce esto para mayoristas y minoristas?

En la práctica, el canal siente cuatro efectos. Primero, suben los costos de compra. Segundo, algunas configuraciones se vuelven más difíciles de conseguir. Tercero, el cliente final tarda más en decidir porque el ticket sube. Y cuarto, se hace más frecuente que las marcas ajusten memorias o almacenamiento para contener el precio final del equipo.

Eso puede complicar el cumplimiento de metas de venta, sobre todo si el canal sigue trabajando con la misma lógica de años anteriores: cotizaciones largas, compras de última hora y poca flexibilidad financiera.

¿Qué debería hacer el canal corporativo para proteger sus ventas?

Planificar con más anticipación

El canal no debería esperar a que el cliente confirme para recién empezar a asegurar stock. En un mercado más apretado, la anticipación vale mucho.

Priorizar las configuraciones de mayor rotación

No conviene dispersarse. Es mejor concentrarse en las líneas y combinaciones que más salen y asegurar continuidad en esas referencias.

Hablar menos de precio unitario y más de continuidad

Hoy el cliente entiende mejor una propuesta si se le explica cómo evitar quedarse sin equipos, cómo renovar por etapas o cómo sostener productividad.

Usar más renting, leasing o pagos mensuales

Cuando el precio sube, muchas ventas se traban por el desembolso inicial. Un esquema mensual puede hacer más manejable la compra y destrabar decisiones.

Segmentar mejor la demanda

No todos los usuarios necesitan el mismo equipo. Separar ejecutivos, usuarios estándar, ventas y puestos fijos ayuda a vender con más precisión y a proteger margen.

Asegurar comunicación constante con fabricantes y mayo-

ristas

En este entorno, quien tiene mejor visibilidad de precios, tiempos y cambios de configuración toma mejores decisiones comerciales.

Entrenar a su personal

Hoy en día los equipos de ventas, en su mayoría están preparados para vender por especificaciones. En las circunstancias actuales deben aprender a vender valor. Esto marcará la diferencia entre competidores.

¿Qué mensaje conviene dar hoy al cliente?

El peor mensaje sería decir: “espere a que bajen los precios”. Nadie puede asegurar una normalización rápida. Lo más prudente es ayudar al cliente a decidir con inteligencia.

Un buen mensaje comercial hoy sería este: los equipos cuestan más que antes, sí, pero detener la renovación puede salir más caro en productividad, soporte, seguridad y compatibilidad. Lo importante no es comprar más barato a cualquier costo, sino comprar bien y mantener continuidad.

Para mayoristas y minoristas, el 2026 no es para vender en piloto automático. Es un año para asegurar stock crítico, trabajar más cerca del cliente, usar herramientas financieras y convertir la incertidumbre en una oportunidad de asesoría. El mercado sigue ahí; lo que cambió es la forma de capturarlo.

El impacto podría sentirse en 2027

Precio de PCs

Gartner estimó que el alza combinada de DRAM y SSD podría empujar el precio promedio de las PCs alrededor de 17% en 2026.

Presión en notebooks

TrendForce estimó que una notebook mainstream con MSRP de US\$ 900 podría subir cerca de 40% si se trasladan al precio los mayores costos de memoria y CPU.

Duración probable

Reuters recogió advertencias de Compal de que el impacto de este ciclo de memoria podría sentirse incluso hasta 2027.





Ficom refuerza su oferta mayorista basada en continuidad operacional y alta capacidad

La Cumbre APTC 2026, realizada en Lima, los días 15, 16 y 17 abril, se consolidó como uno de los encuentros más relevantes de la industria de telecomunicaciones, reuniendo a operadores, ISPs, carriers y proveedores de infraestructura en un espacio clave para el intercambio de conocimiento, tendencias y oportunidades de negocio en Latinoamérica.

Ficom destacó en el evento por su propuesta de soluciones de conectividad orientadas al segmento mayorista. Durante la jornada, la compañía presentó su portafolio de servicios, enfocado en infraestructura de alto nivel, transporte de datos, fibra oscura, internet dedicado e interconexión, con especial énfasis en la continuidad operacional y el rendimiento de redes en entornos exigentes.

La participación de Ficom en APTC 2026 permitió forta-

lecer relaciones estratégicas con partners y clientes, así como generar nuevas oportunidades de colaboración en un mercado que demanda cada vez mayor capacidad, baja latencia y resiliencia. El evento se posicionó como una plataforma clave para proyectar la expansión y el posicionamiento de la compañía dentro del ecosistema digital latinoamericano.

“Ser parte de APTC 2026 por tercera vez es una oportunidad para seguir conectando con la industria y reafirmar nuestro compromiso con el desarrollo de infraestructura digital en Perú y Latinoamérica. En Ficom trabajamos constantemente para entregar soluciones de conectividad robustas para el sector mayorista, con foco en la continuidad operacional, alta capacidad, baja latencia y redes redundantes, alineadas con las exigencias actuales de ISPs, operadores y empresas”, señaló Edith Mondaca, Country Manager de Ficom Latam.

Para sesiones de juego prolongadas

ASRock lanzó sus nuevos monitores Phantom Gaming de 27" y 240 Hz



ASRock anunció el lanzamiento de su nueva serie de monitores Phantom Gaming, conformada por los modelos PG27FFS2E, PG27FFS2E-W y PG27FFS1A.

Gracias a sus paneles IPS FHD a 240 Hz, los nuevos monitores de 27 pulgadas de ASRock son capaces de ofrecer tanto movimiento fluido como una calidad de imagen constante. El tratamiento antirreflejo de la superficie y la tecnología libre de parpadeo ayudan a reducir los reflejos y el flickering de pantalla, lo que brinda mayor comodidad durante sesiones de juego prolongadas.

Los monitores también cuentan con la certificación AMD FreeSync Premium, que sincronizan la tasa de refresco entre la GPU y la pantalla para minimizar los desgarros de imagen y las interrupciones en escenarios de acción rápida. Además, las pantallas cubren el 99% del espacio de color sRGB, para proporcionar colores ví-

vidos y precisos tanto para gaming como para contenido multimedia.

El modelo PG27FFS2E y el PG27FFS2E-W cuentan con un soporte totalmente ergonómico que admite ajuste de altura, giro de 360°, inclinación y pivote (de -90° a +90°), lo que permite personalizar la posición de visualización. En tanto, el PG27FFS1A admite ajustes de inclinación y giro, ofreciendo la flexibilidad esencial para satisfacer las necesidades del uso cotidiano.

Además de la serie Phantom Gaming, ASRock también presentó la serie Challenger con los modelos CL25FFB y CL27FFB, ambos de gama de entrada con resolución FHD y una tasa de refresco de 144 Hz. Estos monitores son compatibles con la tecnología AMD FreeSync y cumplen con los estándares Energy Star 8.0, ofreciendo una solución eficiente y práctica para los jugadores de nivel general.



Presentaron las últimas innovaciones en protección de entornos OT y sistemas ciberfísicos (CPS)

Axus y Claroty presentan a sus clientes de Perú soluciones de ciberseguridad industrial

Axus Advisory Group, empresa especializada en servicios y soluciones de ciberseguridad, y Claroty, compañía líder en protección de entornos de tecnología operacional (OT), sistemas ciberfísicos (CPS) y sectores críticos como salud, organizaron un evento privado dirigido a representantes de algunas de las industrias más relevantes del país.

El encuentro se realizó en la terraza de La Preferida y reunió a CISOs, especialistas en ciberseguridad y ejecutivos de sectores como minería, energía, manufactura y salud, entre otros sectores estratégicos. La participación del equipo regional de Claroty destacó la relevancia que tiene el mercado peruano dentro de la estrategia de crecimiento de la compañía en América Latina.

Novedades de RSA Conference 2026 presentadas en Lima

Uno de los ejes centrales del evento fue la presentación de las innova-

ciones compartidas recientemente por Claroty en RSA Conference 2026, uno de los encuentros de ciberseguridad más importantes a nivel global.

Los asistentes conocieron las más recientes capacidades de xDome, la plataforma SaaS de Claroty orientada a proteger entornos OT y sistemas ciberfísicos, ayudando a las organizaciones a reducir riesgos con base en su impacto sobre la continuidad operativa y los resultados del negocio.

Durante la jornada, Claroty mostró además sus capacidades tanto en ciberseguridad industrial como en ciberseguridad para el sector salud, destacando cómo su tecnología permite mejorar la visibilidad, protección y gestión del riesgo en infraestructuras críticas y entornos altamente sensibles.

Entre los temas más relevantes pre-

sentados durante el evento destacaron:

- Descubrimiento de activos industriales OT con apoyo de IA
- Gestión de exposición centrada en el negocio
- Detección de amenazas contextualizada
- Acceso remoto bajo un enfoque Zero Trust

La propuesta de valor de Claroty también se ve respaldada por su posicionamiento en el mercado. La compañía fue reconocida como líder en el Cuadrante Mágico de Gartner 2026 para plataformas de protección de sistemas ciberfísicos, por segundo año consecutivo.

Por parte de Claroty participaron Italo Calvano, VP para Latinoamérica; y Fernando Zolko, Head of Channels para la región. En representación de Axus estuvieron presentes Francisco Galarrreta, CEO de la compañía; y Eduardo Sessarego, gerente Comercial.



Combina 4K proyección 4K, Google TV y un diseño elegante y portátil



La nueva línea de proyectores Lifestudio de Epson viene con tecnología de audio Bose

Epson anunció el lanzamiento de Lifestudio, su nueva línea de proyectores. Cada proyector ha sido diseñado para ofrecer una solución todo en uno, fusionando un sistema de audio personalizado por Bose con la avanzada tecnología de proyección 3LCD de Epson. Para completar la experiencia, la línea incorpora Google TV para un acceso sencillo a las aplicaciones de streaming favoritas y la nueva aplicación Epson Projection Studio, que permite a los usuarios crear y proyectar contenido personalizado de forma interactiva.



“Epson Lifestudio ha sido diseñado con el propósito de reunir a las personas, ayudándolas a capturar, compartir y revivir los momentos más significativos de la vida. Porque los mejores recuerdos no solo se ven, se comparten”, señaló Belén Terán, Product Manager de videoproyectores en Epson Perú. “Gracias a la colaboración con el equipo de Bose, estos proyectores combinan imágenes impactantes y un sonido detallado, brindando una experiencia de entretenimiento verdaderamente inmersiva”.

La línea Lifestudio debuta con las series Pop y Flex, dos familias de proyectores portátiles y versátiles, diseñados para transformar

cualquier encuentro en un evento memorable. Sus características principales incluyen:

Calidad de imagen excepcional

Gracias a la tecnología 3LCD de Epson, los proyectores ofrecen una imagen brillante y nítida de hasta 150 pulgadas, con modelos disponibles en resolución Full HD o 4K PRO-UHD, según modelo.

Sonido inmersivo Sound by Bose

Cada proyector cuenta con un sistema de audio integrado que ofrece un sonido potente y claro en toda la sala, sin necesidad de altavoces externos. Incluye cuatro modos de sonido especialmente calibrados que permiten a los usuarios elegir la configuración ideal para cada ocasión.

Configuración inteligente en segundos

La función de configuración automática EpiqSense 2.0 garantiza un enfoque, color y alineación de imagen óptimos de forma instantánea, eliminando cualquier complicación técnica.

Rendimiento optimizado para gaming

Ideales para noches de juegos, los modelos Flex Plus y Pop Plus incluyen un modo de Baja Latencia Automática para una experiencia de juego ágil y de rápida respuesta.

Diseño funcional y elegante

El modelo Lifestudio Flex incorpora un soporte integrado y ajustable. En tanto, el modelo Flex Plus incorpora un sistema de iluminación ambiental para enriquecer la experiencia en cualquier entorno.

La colaboración con Bose es fundamental para la experiencia Lifestudio. Sobre esta alianza, Nick Smith, presidente de la Unidad de Negocio de



Tecnología de Audio y director de Estrategia de Bose, señaló: “Durante más de 60 años, brindar experiencias de audio extraordinarias ha estado en el corazón de todo lo que hacemos en Bose. Estamos muy contentos de asociarnos con Epson y aportar nuestra experiencia en sonido a la línea Lifestudio. Al combinar su capacidad de visualización inmersiva con nuestro audio excepcional, llevamos el entretenimiento en el hogar a un nuevo nivel, y esperamos con entusiasmo que clientes de todo el mundo puedan experimentarlo”.

Y mientras la alianza con Bose perfecciona la experiencia audiovisual, la misión de compartir momentos cobra vida a través de la nueva aplicación Epson Projection Studio para iOS y Android. Esta permite que familiares y amigos creen y proyecten contenido de forma colaborativa, destacando por su innovadora función para que personas que no están físicamente presentes puedan enviar sus fotos y videos a la proyección a través de un código QR o un enlace seguro. Además, la aplicación también funciona como un práctico control remoto para el proyector.



Nick Smith, presidente de la Unidad de Negocio de Tecnología de Audio y director de Estrategia de Bose.

Edición Impresa



Potencia tu marca
Llegamos a todo el
ecosistema TI peruano
mediante la web, redes
sociales y la versión
impresa.

Contáctanos:
contacto@mediacomm.pe

Revistas.PeruRadio.net.pe